

“Uno no elige el trabajo: el trabajo te elige a ti”, cuenta Nano Barahona desde Berkeley

Jóvenes doctorados chilenos enseñan economía en universidades de EE.UU.

Con sus posgrados en el CV, jóvenes profesionales entran a bolsas de trabajo de firmas privadas y planteles educativos.

BANYELIZ MUÑOZ

La ingeniera comercial Fernanda Rojas (34) siempre supo que quería vincularse a la academia. Su papá -también ingeniero comercial y su gran referente- tiene un doctorado en Ciencias Políticas y está vinculado al área administrativa de una universidad.

Luego de terminar su pregrado, Fernanda cursó un magíster en Economía en la UC; prosiguió con un doctorado en Economía en la Universidad de California (UCLA) y un posdoctorado en Harvard. Con todo ese bagaje a cuestas, hoy es profesora en la University of Wisconsin.

¿Cuándo supo que quería dedicarse toda la vida a esto?

“Fue en tercer año, más precisamente en una clase de Economía y Pobreza donde hicimos investigación académica. Tuvimos que usar datos, estudiar ítems y ahí me decidí por esta área. Siempre me gustó la investigación. La academia intenta entender por qué ocurren las cosas y hacer un doctorado significaba seguir en este mundo. Siempre quise ser académica, fuese en Chile o en cualquier otro lugar del mundo”.

¿Cómo una postula a las universidades?

“En el último año de doctorado uno se va al “job market”, que es el mercado de trabajo en el área de economía. Es un proceso centralizado, donde las universidades y firmas privadas que quieren economistas con doctorado van a buscar a los recién egresados”.

¿Es como un portal?

“No, el job market es el momento en el que vas a buscar trabajo. En el área de Economía es desde noviembre hasta marzo, y dura meses entre postulaciones, entrevistas, invitaciones a universidades (fly-outs) y luego ofertas. Estas ofertas están centralizadas en un par de páginas web: las más importantes son Econ Job Market y JOEL”.

¿Y le fue bien?

“La verdad es que postulé a más de 200 trabajos: academias, ONG, Banco Mundial, Banco Interamericano del



“El doctorado de Stanford me preparó súper bien”, valora Nano Barahona.

Desarrollo y empresas privadas de consultoría. El mercado de trabajo para los economistas es muy difícil y competitivo; uno debe postular a lo que más se pueda. Tuve la suerte de que me llaman; probablemente, fruto de mi trabajo, tuve muchas ofertas académicas. De todas, elegí la mejor”.

Debe ser muy difícil que a uno lo llamen.

“Sí, es difícil quedar trabajando. Hay gente que hace más de 200 postulaciones; tuve amigos que hicieron más de 300. Pero es difícil llegar a ser profesor universitario, ya que egresan muchos economistas al año y no necesariamente las universidades están buscando nuevas posiciones que cubrir”.

¿Por qué hacerlo en Estados Unidos?

“Este país es el nicho de la economía en este momento y siempre lo ha sido en la academia, por eso quise empezar mi carrera profesional acá”.

¿Cuánto tiempo lleva trabajando, cómo andan los sueldos?

“Un semestre, partí recién en enero. Los sueldos en Estados Unidos son buenos y competitivos. No me puedo quejar en ese sentido. En Chile también lo son, pero solo en el ámbito de la economía. En Europa los sueldos no son muy altos”.

Egresado de Stanford

Más que una decisión premeditada, a Nano Barahona (35) “las cosas de la

»
 “La verdad es que postulé a más de 200 trabajos”

Fernanda Rojas

vida” lo llevaron al camino académico. Estudió Ingeniería Civil en la UC porque le fue bien en la PSU y por su afinidad con las matemáticas y la física. Descubrió que le gustaba la economía en la época de las revueltas estudiantiles, en su cuarto año de carrera.

“Todo eso me motivó a entender sobre los fenómenos sociales y a que como sociedad debíamos ponernos de acuerdo en temas difíciles. Descubrí que se podía utilizar el método científico para aproximarse a esos temas. Estaba terminando el pregrado en ingeniería y me decidí a hacer el magíster de Economía en la UC; luego descubrí el mundo de la investigación, que después me motivó a hacer un doctorado. Pero fue un proceso lento: no sabía bien hacia dónde iba y acá terminó”, resume.

¿Le costó conseguir pega?

“Es un mercado muy competitivo. No es llegar y decir “yo quiero ser profesor en tal universidad”: no funciona así. Se debe postular a un montón de universidades y posiciones académicas; luego se pasa por diferentes etapas de entrevistas. Uno no elige el trabajo: el trabajo te elige a ti. Me hicieron ofertas laborales de universidades bastante buenas. La que más me gustó fue la de Berkeley (12 en el QS Ranking) y ahora llevo tres años trabajando como profesor de Economía”.

¿Por qué cree que le hicieron una buena oferta?

“Un buen doctorado en Economía te deja bien preparado para buscar trabajo y el doctorado de Stanford me preparó súper bien. Lo bueno es que después de que te hacen la oferta el proceso de visa es mucho más fácil que en los trabajos normales, ya que el gobierno estadounidense les da prioridad a las visas para trabajos académicos”.

¿Cómo andan los sueldos?

“La academia en los Estados Unidos paga bien. Obviamente no es lo mismo que en el sector privado, pero alcanza para tener una vida cómoda. Las condiciones laborales son buenas y hay mucha flexibilidad horaria”.